

## Ejerskifte hos Papi A/S

**EJERSKIFTE** Erik Andreae og Michael Nederby har hver købt 50 pct. af baby- og børnetøjsvirksomheden Papi A/S af den tidligere ejer og direktør, Poul Martin Kragh-Schwarz. JP

## Gode råd om USA

**FALDGRUBER** Danish-American Business Forum sætter på to møder i denne uge fokus på faldgruber og fejl hos virksomheder, der handler med USA. Vigtigt er især at have et stærkt netværk. JP

## Netværk og sparring

**NETVÆRK** ErhvervsSparring er navnet på et nyt netværk, dannet af arbejdsløsheds-kassen Dana og revisions- og rådgivningsfirmaet KPMG, skal hjælpe nye virksomheder til vækst og overlevelse. JP

## Vækst

**INSPIRATION** Københavnsk arrangement, der kun kostede to mio. kr., bliver muligvis landsdækkende næste år.

## Iværksætter Festival en succes

Af LINE RØNN

København har som den første kommune i Danmark netop holdt en fire dage lang Iværksætter Festival med arrangementer rundt om i byen.

På workshops, konferencer og rådgivningscafeer har iværksættere haft mulighed for at netværke, søge gode råd og få inspiration. Opbakningen fra sponsorer og besøgende har været så stor, at der nu er planer om en stor, landsdækkende Iværksætter Festival, fortæller adm. direktør i Erhvervscenter for etablering, vækst og udvikling (EVU) Michael Lange:

»Vi har aftalt med Erhvervs- og Byggestyrelsen og de 15 erhvervsservicecentre i Danmark, at vi vil forsøge at lave en landsdækkende Iværksætter Festival i foråret 2007,« siger han.

Planen er at lade alle de aktører, der hvert år laver tiltag om erhvervsfremme i Danmark, lægge kræfterne sammen i en festival eller en messe med stor gennemslagskraft.

»Vi ved endnu ikke, om det bliver en Iværksætter Festival eller iværksætterdage under et andet navn, men det vil være en succes, hvis det, vi har opnået i København, kan udrulles til hele Danmark,« siger Michael Lange.

## Festival for to mio. kr.

Ideen til en Iværksætter Festival opstod i Københavns borgerrepræsentation, blev udviklet i Københavns Kommunes Erhvervsråd og arrangeret af EVU. Målet var, at vække, inspirere og coache kommende og nye iværksættere, og på festivalens tredje



UDBYTTE – Peter J. Lassen, stifter af Montana, får både inspiration og reklame ud af sit messe-sponsorat.

dag havde 3.500 mennesker allerede taget imod tilbudet.

På grund af et samarbejde med bl.a. Dansk Industri, Landbrugsrådet og Dansk Handel og Service og med økonomisk opbakning fra sponsorer er det lykkedes at bruge under to mio. kr. af de offentlige midler på festivalen, fortæller festivalens projektleder Kaare Trudso.

Mange af festivalens medarbejdere og rådgivere får en lille eller ingen løn for arbejdet.

»Firmaerne bliver markedsført i program og aviser, så på den

måde får de også noget ud af det,« siger Kaare Trudso.

## Der er andre måder

En af standene ved rådgivningscafeen på Københavns Rådhus tilhørte møbelfirmaet Montana, som også er sponsor for festivalen.

Montanas stifter, Peter J. Lassen, har mødt iværksætterens udfordringer.

Han delte ud af sine erfaringer ved både foredrag og ved at udveksle nogle ord med forbipasserende.

Desuden var alle stande i rådhusen bygget op af Montanas hvide møbelkomponenter.

»Med komponenterne løser vi et praktisk problem for festivalen, men på standen kommer vi også i dialog med iværksættere og giver dem del i vores erfaring,« siger Peter J. Lassen.

Trods entusiasmen i Rådhusalen er ikke alle begejstrede for tanken om en landsdækkende Iværksætter Festival.

Lektor Per Blenker fra Institut for Økonomi på Aarhus Universitet mener, at man kan gå andre

## Festival

► Københavns Kommune samt private organisationer og virksomheder stod bag Iværksætter Festivalen 2006.

► Blev afviklet i København i dagene fra den 1.-4. februar.

► Målet var at hjælpe iværksættere med at få kontakt med ligesindede til og folk, der kunne hjælpe dem videre mod drømmen som selvstændig.

► Læs mere på [www.iv-festival.dk](http://www.iv-festival.dk)

og bedre veje for at skabe den nødvendige opmærksomhed om iværksætter:

»En landsdækkende Iværksætter Festival skaber opmærksomhed, men hvis den skal have et formål, skal man fange dem, som normalt ikke er optaget af iværksætter – og som samfundet har en interesse i at fange,« siger han.

»Folk, som drømmer om at blive iværksættere, ved godt, hvor de skal søge vejledning. Man burde i stedet etablere en mere direkte kontakt med f.eks. gymnasieklasser og universitetsstudierende,« siger Per Blenker.

Han har en idé om hvorfor iværksætterfestivaler og -messer vækker større politisk begejstring:

»Når der er opmærksomhed om initiativerne, er der også flere stemmer for politikerne i dem,« siger han.

## Blæs bare på risikoen for et afslag

35-årige Christine Nystrup tog på Iværksætter Festival for at lære at sælge sit produkt – og sig selv.

## SALGSTRÆNING

Af LINE RØNN

Modet finder ikke sted i virkeligheden. Der er ingen store salgsaftaler på spil, og ingen direktør fra Sterling sætter sig ved bordet. Manden, der tager plads på den modsatte side, er skuespiller. Men inde i Christine Nystrups hoved er der meget på spil. Selv om hun kun er til salgstræning ved Iværksætter Festival på Københavns rådhus, skal hun forsøge at sælge sit produkt.

»Jeg kan forstå, at du har prøvet at få fat på os flere gange?« siger skuespilleren, som nemt kunne være en direktør i sin grå habitjakk.

»Ja, jeg har ringet...« siger Christine Nystrup, inden hun bliver afbrudt af direktøren:

»Hvad var det nu, dit navn var?«

For modet har Christine Nystrup og skuespilleren aftalt, at han skal være dens slags direktør, som er fortravlet og svær at imponere. Det er nemlig den

slags kunder, 35-årige Christine Nystrup til daglig bøvler med i sit nystartede firma CN Coaching.

## Går efter guldet

Men Christine Nystrup er klar og stoisk i sin salgstale. Hænderne glider hen over det glatte træbord, og hun har hele tiden øjenkontakt med kunden.

»Vil I fortsat være nummer fire, eller vil I rykke længere op ad rangstigen?« spørger hun roligt.

Ved bordhjørnet overværer konsulent Annett Bengtsson samtalen. Hun nikker anerkendende og noterer på sin blok. Bordet er kun omgivet af tynde skærme, men larmen fra messen i rådhusalen når ikke Christine Nystrup, og efter et kvarter har hun leveret en oprigtig salgstale for skuespilleren og den iagttagende konsulent. Og så kommer feedbacken.

»Det er fint, at du indleder med at fortælle om dig selv, men du mister ham efter et stykke tid. Det har han simpelt hen ikke overskud til at høre på,« siger Annett Bengtsson.

Hun råder Christine Nystrup til at smaltalke med direktøren, til hun har hans fulde opmærksomhed. Derimod var det godt, at Christine Nystrup



EKSAMEN – Skuespilleren Philip Antonakakis er overbevisende som direktør og modspiller til Christine Nystrup, der skal sælge varen, mens konsulent Annett Bengtsson i baggrunden lytter med og noterer.

stillede spørgsmål til virksomheden og medarbejderne, og at hun fik direktøren til at føle sig tryk.

»Generelt lavede du en fantastisk præstation, og du har ikke lang tid igen, for det lykkes,« slutter Annett Bengtsson sin evaluering. Christine Nystrup er tilfreds.

»Jeg gjorde det for at få at vide, om jeg er fuldstændig elendig, eller om jeg kan sælge mig selv,« siger hun efter modet.

Hun har allerede fået kunder i sit firma, men går

»Det er også mig selv, jeg skal sælge, og jeg skal vænne mig til at blive afvist,« siger hun.

## Brænder igennem

Mange mennesker benyttede sig af muligheden for salgstræning på Iværksætter Festival i København.

Lige fra sælgere af stemmetræning til en fyr, der vil sælge magnetkort til køleskabe.

»Det er fantastisk modigt af dem at gøre det, for de lever sig virkelig ind i scenen og får røde pletter

på halsen af nervøsitet,« fortæller Annett Bengtsson.

Dagen før havde en deltager smækket sin mappe sammen og var lige ved at gå, fordi han blev så fornærmet på skuespilleren Philip Antonakakis.

»Men de bliver bedre til at overvinde deres personlige barrierer for at sælge. De bliver bedre til at lytte og mindre bange for at få afslag. Efter feedbacken brænder de igennem på en helt anden måde,« siger Annett Bengtsson.

## Hvorfor på messe?

Rasmus Knokgaard Christensen, gymnasieleer:

»Jeg har taget en flok 2. og 3. g'ere fra Advedøre Gymnasium med herind, fordi jeg underviser dem i faget erhvervsøkonomi. De har alle sammen fundet på en idé til et firma, og har lavet en forretningsplan. På festivalen håber jeg, at de kan møde rigtige iværksættere og få inspiration.«



RASMUS KNOKGAARD CHRISTENSEN.

## Hvorfor på messe?

Kirsten Saurus Mehlsen, selvstændig i workshops og teambuilding med musik:

Jeg har været selvstændig i mange år og er kommet for at hygge mig og møde mennesker. Ordet networking irriterer mig, men det er det, jeg laver her. Fordi jeg arbejder for mig selv, er det dejligt, at komme ud og møde levende mennesker, og hver gang, der er mulighed for at møde andre selvstændige, tager jeg af



KIRSTEN SAURUS MEHLSSEN.

sted. Det er derfor, jeg er kommet fra Århus.

## Hvorfor på messe?

Maria Ciccica, scenograf/visuel total production brander:

»Jeg vil gerne have inspiration til at starte min egen virksomhed. I forvejen er jeg uddannet scenograf, men i stedet for at vente på det rigtige job, vil jeg lave min egen virksomhed, der skal bygge bro mellem scenografi og erhvervslivet. I dag har jeg fået hjælp af en coach til at definere de opgaver, som min kom-



MARIA CICCICA.

mende virksomhed skal tilbyde at løse, og jeg er har taget et skridt på vejen mod at lave en forretningsplan.



## Ying og yang i centrum

## Tanker om vækst

Af LINE RØNN

► Navn: Adm. direktør Per Tejs Knudsen  
► Alder: 46  
► Uddannelse: Civilingeniør, HD-R  
► Virksomheden navn og hjemsted: cBrain A/S, Hellerup  
► Antal ansatte: 15  
► Antal år i virksomheden: Tre år  
► Virksomhedens hovedbeskæftigelse: Internet-baseret forretningssoftware

**Vi skal tjene penge og have det sjovt. Men vi skal ikke have det så sjovt, at vi ikke tjener penge, og vi skal ikke tjene så mange penge, at vi ikke har det sjovt.**

Hvad er den største vækstbarriere for mindre og mellemstore virksomheder i Danmark lige nu?

»Det er de offentlige udbudsregler. Udbudsreglerne gør det utroligt svært for små virksomheder at sælge til den offentlige sektor, som er en meget stor indkøber. De små virksomheder ville få en vækstmotor, hvis de kunne komme lettere ind på dette marked.

Hvordan bør den ryddes af vejen?

»Man skal ændre udbudsreglerne og se på, hvordan man gør det nemmere for små virksomheder at sælge til det offentlige. Man kunne jo også pålægge den offentlige sektor, at for eksempel 10 pct. af alle indkøb skal ske hos små virksomheder.

Hvordan tror du, globaliseringen kommer til at påvirke mindre og mellemstore danske virksomheder i de kommende fem år?

Jeg tror, at globaliseringen har en positiv effekt. Internettet betyder, at det er lige meget, om du handler med en kunde, som bor nede på hjørnet, eller om han er 1.000 km længere væk. Især små virksomheder har lettere ved at udnytte internettets muligheder, for de har ikke så svært ved at omlægge deres forretningsmodel, og de er ikke bundet af store systemer og tunge arbejdsgange.

Har din virksomhed vanskeligt ved at tiltrække den type kvalificeret arbejdskraft, som I har brug for?

»Nej. Arbejdsmarkedet er i øjeblikket i langt højere grad arbejdsgiverens i stedet for arbejdsgiverens, og derfor handler det om at blive betragtet som en innovativ virksomhed, hvis man vil tiltrække de rigtige medarbejdere. Vi er i den heldige situation, at vi har et godt image i den retning.

Hvad er dansk erhvervslivs største styrke efter din opfattelse?

Kulturen. Den interne kultur i danske virksomheder er noget specielt. Der er ikke langt fra bund til topløst, og der er en høj grad af innovation og kreativitet. Den danske mentalitet er et grundlag for at skabe konkurrencedygtige virksomheder, fordi medarbejderne tager et stort medansvar.

Og den største svaghed?

Kulturen. Det er en svaghed ved den danske kultur, at vi mangler ambitioner. Vi kan ikke komme uden om janteloven, og jeg tror virkelig, det er et dansk fænomen. Det kan godt være, at regeringen har ambitionen om vækst og iværksættere, men du skal stadig ikke stikke snuden for langt frem.

Hvad er din ledelses-filosofi?

Det er vigtigt, at være passioneret i forbindelse med det, man gør, for det giver livskvalitet og engagement. En af vores grundprincipper er ying og yang. Vi skal tjene penge og have det sjovt. Men vi skal ikke have det så sjovt, at vi ikke tjener penge, og vi skal ikke tjene så mange penge, at vi ikke har det sjovt.

Hvilken erhvervsleder har inspireret dig mest?

I San Francisco mødte jeg engang Mike Markkula, som er en af grundlæggerne af Intel. Han sagde, at kulturen i en virksomhed er det eneste vigtige, når det går stærkt. Når en virksomhed kommer op og omsætter for en milliard dollars, er den ude af kontrol. Alt afhænger af den måde, medarbejderne opfører sig på. Det blev jeg meget inspireret af.